

<<销售指南超级营销的黄金定律>>

图书基本信息

书名：<<销售指南超级营销的黄金定律>>

13位ISBN编号：9787538144888

10位ISBN编号：7538144889

出版时间：2007-2

出版时间：辽宁科学技术出版社

作者：三宅寿雄

页数：169

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<销售指南超级营销的黄金定律>>

### 内容概要

泡沫经济崩溃至今为止已经有十年多了，许多营销人员现在依然为销售停滞而烦恼不已。

最近，营业部门的裁员、销售公司以及经销商等的重组与融合、销售渠道的缩短，或者是营销者用IT（信息技术）武装自己，等等，这些都是各公司采取的与现状相适应的措施。

为了提高教育的实效性，培养经营组织的共同意识，以及增强客房的依赖感等，指南无疑是必不可少的，在经营不景气的今天就更是如此。

指定指南的过程本身就是一个“回顾、审视、加强、提高”的绝好机会。

没有比这更能够让从从中得到更好的学习机会了，所以请大家用自己的双手亲自尝试一下吧！

本书不仅向您介绍怎样制定指南，还涉及了指南的内容，作者相信以本书作为参考，您不必大费周折便能制出一本很好的销售指南来。

## <<销售指南超级营销的黄金定律>>

### 作者简介

三宅寿雄，1948年生。

法政大学毕业。

有过当销售员、销售经理的经验，1987年成为一名销售顾问。

他曾为和奶多有实力的大企业作过演讲，并从事写作。

他是一名销售专家，对销售工作有着独到的主张和见解，有着很多崇拜者。

他的著作包括：《解决问题型的销售》、《实践“向导”推销》等。

## <<销售指南超级营销的黄金定律>>

### 书籍目录

第一章 什么是“销售指南” 要想拥有超细的经营实力，“销售指南”是不可或缺的 反对无需销售指南论 以销售指南开启明天 培养优秀销售员的三大步骤 销售指南可以使优秀销售员增长三成 加强销售经理的培养 日本第一的销售指南第二章 制定销售指南的全过程 销售指南的基本知识 什么是基本销售指南 什么是商品知识指南 什么是销售语言指南 其他销售指南 制定销售指南的顺序的要点 制定销售指南的注意事项 有关销售指南的基本相差拙见第三章 消化销售指南的全过程 消化了销售指南才能成功 通过集体培训消化指南 定期、长期地进行模拟演习 通过OJT来消化指南 独自钻石消化指南 指南消化程序核对表第四章 超越销售指南的全过程 使销售力无限上升的方法 要这样去超越销售指南 超越销售指南的必要条件 修改销售指南第五章 销售指南的实战环节 - - 直接销售篇（直销） 销售指南概要 与用户并肩前进的XXX（公司名） 销售活动的计划和准备 接近客户的方法 商业洽谈的具体方法 签约 售后服务 销售员的自我管理第六章 销售指南的实战环节 - - 经营销售篇（经销）第七章 销售语言技巧实战篇尾声 让我们来充分利用互联网吧！

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>